حكم المراسلة في عقد البيع

رعد غالب غائب
الكلية التربوية المفتوحة

ملخص البحث

عقد البيع هو أحد عقود المعاوضة التي يتم فيها تبادل السلع بين طرفين أحدهما يدفع السلعة وهو البائع ، والأخر يدفع ثمناً يقابل هذه السلعة وهو المشتري ، وهو مشروع في الكتاب والسنّة الشريفة والإجماع والعقل ، وله أنواع كثيرة ذكرها الفقهاء وكلها تصح في المراسلة ووسائلها هي أربعة أنواع ((المراسلة الشفوية الصوتية ، والمراسلة الخطية المكتوبة ، والمراسلة المرئية الصوتية ، والمراسلة المرئية الخطية)) ، وكل أنواع الوسائل الحديثة في المراسلة يصح فيها عقد البيع ، ولا يجوز بيع ما في رؤيته مشقة ((المستتر عن الأنظار)) لما فيه من الضرر الذي نهى عنه الرسول ((صلى الله عليه وسلم)) ، وكذلك تصح المراسلة للأعتمادات المستندية في المصارف الإسلامية شريطة خلوها من الفوائد الربوية واعتبارها مجرد وكالة بأجرة إذا كان المستورد يملك مبلغ الاعتماد ، ويثبت خيار المجلس في عقد البيع ولا يثبت في العقود الأخرى .

المقدمة

الحمد لله رب العالمين ، والصلاة والسلام على خاتم الانبياء والمرسلين ، سيدنا محمد وعلى آله وصحبه اجمعين ، ومن أتبع هديه الى يوم الدين ... وبعد ....

فأن عقد البيع من أهم العقود أو التصرفات المدنية المالية التي يحتاجها كل فرد في المجتمع ، وقد أفرد الفقهاء لموضوع البيوع باباً واسعاً لايمكن الاحاطة بكل جزئياته من جهة ، ولأن الفقهاء تناولوه بشئ من التفصيل ، ولكني أود التركيز على أثر المراسلة في عقد البيع وسبب أختياري لهذا الموضوع نتيجة التطور الحاصل في بلاد المسلمين وظهور وسائل الأتصال الحديثة بكل أنواعها ، لذا كان موضوعي تحت عنوان ((عقد البيع وأثر المراسلة عليه)) ، وقد جعلته في مبحثين وخاتمة بأهم النتائج التي توصل اليها البحث .

البيع : لغة : باع بيعاً ، والقياس مباعاً : أذا باعه وإذا أشتراه ضده ، والبيع : هو مبادلة مال بمال ، وهو نقيض الشراء ، وأباع الشئ : عرضه للبيع ، أبتاع الشئ : أشتراه ، فمعناه عند علماء اللغة : هو مقابلة شئ بشئ على وجه المعاوضة ، أو مبادلة مال بمال .[١]

أما البيع في اصطلاح الفقهاء :

أختلفت عبارات الفقهاء عن تعريفهم للبيع ، فمنهم يطلقون البيع على معنيين :-

١. المعنى العام :- (وهو مبادلة ملزم للجانبيين) .[٢]
٢. المعنى الخاص :- (وهو عقد معاوضة مالية يفيد ملك عين أو منفعة على التأييد).[٣]

فخرج منه الأجارة بقيد التأقيت فأنها ليست بيعاً ، والقرض بقيد المعاوضة فأنها لا يسمى معاوضته .

وأما الفقهاء المعاصرون فأنهم يعرّفونه بقولهم : ((هو أحد عقود المعاوضة التي يتم فيها تبادل بين طرفين : أحدهما يدفع السلعة وهو البائع ، والأخر يدفع ثمناً يقابل هذه السلعة وهو المشتري)) .[٤]

أدلة مشروعيته

البيع مشروع بالكتاب والسنّة وإجماع الأمة والعقل ، وعلى النحو الاتي :-

أولاً :- أما في الكتاب الكريم : فبقوله تعالى : ((وأحل الله البيع وحرّم الربا)) [٥] ، وقوله تعالى ((وأشهدوا أذا تبايعتم)) [٦] . وغيرها من النصوص القرآنية التي تبين مشروعية البيع.

ثانياً :- من السنّة النبوية الشريفة : عن عبد الله بن عمر رضي الله عنه أن الرسول صلى الله عليه وسلم قال : ((البيعان بالخيار مالم يتفرقا)) متفق عليه .[٧] .

وما روي عن رفاعة أنه خرج مع النبي صلى الله عليه وسلم الى المصلى ، فرأى الناس يتبايعون فقال : ((يا معشر التجار)) فأستجابوا لرسول الله صلى الله عليه وسلم ورفعوا أعناقهم وأبصارهم اليه فقال : أن التجار يبعثون يوم القيامة فجاراً إلا من برّ وصدق)) رواه الترمذي ، وقال : حديث حسن صحيح .[٨] ، وعن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال : ((التاجرالصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء)) رواه الترمذي ، وقال : حديث حسن [٩] .

وعن رفاعة بن رافع رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم سُئل : أي الكسب أطيب ؟ قال : ((عمل الرجل بيده ، وكل بيع مبرور)) رواه الحاكم وصححه البزار .[١٠] ، وغيرها من الأحاديث التي تدل دلالة واضحة وصريحة على مشروعية البيع .

ثالثاً :- الإجماع : اجتمعت الأمة على جواز البيع ، والتعامل به من عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم الى يومنا هذا من غير نكير ، قال ابن قدامة المقدسي رحمه الله : ((وأجمع المسلمون على جواز البيع في الجملة)) .[١١]

رابعاً :- العقل : أن العقل السليم يقتضي مشروعية البيع ، لما فيه من التوسعة على العباد ، لأنه من الضروريات والحاجيات لكل أمة من الأمم ، ولأن حاجة الأنسان تتعلق بما في يد صاحبه ، وصاحبه لا يبذل له بغير عوض ، ففي مشروعية البيع وتجويزه شرّع طريق الى وصول كل واحد منها الى غرضه ، ودفع حاجته وهذا ما قال به ابن قدامة رحمه الله .[١٢]

المطلب الثاني :- أنواع البيع

قال ابن رشد القرطبي رحمه الله : البيع تسعة أنواع هيّ :-

((بيع عين بعين أو بيع عين بشئ في الذمة أو ذمة بذمة ، وكل واحد من هذه الثلاثة إما نسيئة وإما ناجز ، وكل واحد من هذه أيضاً أما ناجز من الطرفين أما نسيئة من الطرفين والآخر لا يجوز بالأجماع ، لا في العين و لا في الذمة ، ولأنه الدين بالدين المنهي عنه)).[١٣]

- بيع العين بالعين كبيع السلع بأمثالها ، نحو : بيع الثوب بالعبد وغيره ويسمى بيع المقايضة .

وهذا البيع لا يخلو ان يكون ديناً بعين ، أو ديناً بدين ، فالأول : البيع المعهود والثاني : الصرف .

- وأن كان نقداً بذمة سمي سلماً .
- وأن كان على الخيار سمي بيع الخيار .
- وأن كان على المرابحة سمي مرابحة .
- وأن كان على المزايدة سمي بيع المزايدة .

ومن خلال هذا التقسيم فأن البيع في الفقه الأسلامي يتضمن عقوداً هيّ :-

- ❖ عقد المعاوضة : الذي يكون فيه كل من العوضين عيناً حاضرة ، وهو المقايضة .
- ❖ وأن كان نقداً فهو الصرف .
- ❖ وكذلك البيع بمعناه الخاص وهو مبادلة عين حاضرة بثمن موصوف بالذمة .
- ❖ وكذلك عقد السلم والمرابحة والمزايدة .[١٤]

والعقد ناقل للملكية فوراً وللمال ، ولا تصح أضافته الى الزمان المستقبل ، لأن في التأجيل منافاة لمقتضى البيع فلا يجوز ، ولأن المتبايعين لا يقصدان في الأصل إلا أنتقال الملكية فوراً أو حالاً ، وإذا أرادوا التأجيل فعليهم الوعد بالبيع ، وبسبب تأجيل البيع أيضاً النزاع والمشاحنة والبغضاء ، ينتهي الشارع عنه .

وأذا تم التبادل بين البائع والمشتري في حال فقد برئت ذمته كل الطرفين ولم تعد مشغولة بشئ ، وإلا فقد أصبح أحدهما دائناً والآخر مديناً .

أما البيع بالنسيئة (بثمن مؤجل) فأن الصفقة تتم بين الطرفين دون تبادل فوري لكل من الطرفين ، ودون تبادل فوري لكل من العوضين بل يأخذ المشتري السلعة ، ويبقى الثمن ديناً في ذمته الى أجل مضروب ، سواء كان الثمن مؤجلاً أو حالاً ، ولكن لم يقبضه البائع فقد صح الشراء إذ لا مانع من ذلك إلا في حالة يحرم على البائع شراء السلعة بعينها بنفسه أو وكيله بنقد

من جنس النقد الذي باع به وبقدر أقل منه ، ويمنع ذلك سداً لذريعة الربا ، ويسمى (بيع العينة) ، فعن إبن عمر رضي الله عنهما قال : سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول : ((أذا تبايعتم بالعينة ، وأخذتم أذناب البقر ورضيتم بالزرع وتركتم الجهاد سلط الله عليكم ذلاً لا ينزعنه حتى ترجعوا الى دينكم)) رواه ابو داود .[١٥] ، أما أذا باعها لغير بائعها الأول بأقل فلا مانع من ذلك .

المبحث الثاني :- حكم المراسلة في عقد البيع

المطلب الأول :- عقد البيع وأثر المراسلة عليه

بينا فيما سبق أن البيع مشروع بالكتاب والسنّة والاجماع ، وذكرنا معناه عند الفقهاء وأنواعه ومدى صحة هذه الأنواع ، هذا كله تم العقد بين البائع والمشتري مباشرة .

السؤال : أذا فعل البائع والمشتري ذلك بالمراسلة فما حكم البيع والشراء ؟ .

لابد في هذا الموضوع أن نذكر وسائل المراسلة وهيّ أربعة أنواع وكما يلي :-

((المراسلة الشفوية الصوتية)) و ((المراسلة الخطية المكتوبة)) و ((المراسلة المرئية الصوتية)) و ((المراسلة المرئية الخطية)) ، فأذا تم البيع بواسطة هذه المراسلات فما حكم البيع ؟ للإجابة على هذا السؤال لابد من بيان البيع في كل مراسلة مما ذكرنا ، والتي يتم البيع بواسطتها :

أولاً :- المراسلة الشفوية (الصوتية) .

كانت وسائل المراسلة في عهد الفقهاء بسيطة ومحددة فهي إما برسالة شفوية أو برسالة مكتوبة ، ولهذا ذكروا هاتين المراسلتين فقط .

وتتم الرسالة الشفوية بواسطة تبليغ الرسول رسالة المرسل مشافهة ، وحكمها عند الفقهاء بأنه أذا تم البيع بواسطتها صح البيع بالأتفاق[١٦] وضربوا أمثلة على ذلك منها : ((لو أرسل شخص الى غيره رسولاً ، يطلب منه أن يذهب الى فلان (المرسل اليه) ليبلغه أن يبيعه شيئاً ما ، وقبل المرسل إليه خلال المجلس الذي سمع فيه الرسول ، فقد تم البيع بين المتعاقدين)) وحجتهم :

١. أن النبي صلى الله عليه وسلم كان يبلغ رسالته للناس مرة بالخطاب ، ومرة بالكتاب ، ومرة بالرسول ، وكان الرسول في هذه الأحوال يسمى مبلغاً فالبيع كذلك .
٢. الأدلة المشروعية والتي ذكرناها فأنها لم تفرق بين أن يكون البيع مراسلة أو بغير مراسلة .
٣. أن الرسول سفير ومعبّر عن كلام المرسل ، ناقل كلامه الى المرسل اليه فكأنه حضر بنفسه ، فأوجب البيع بينهما .
٤. ذكر الفقهاء صوراً مختلفة تؤكد صحة البيع بالمراسلة عندهم ومنها : قال فقهاء الحنفية رحمهم الله ((لو قال شخص لأخر أذهب الى فلان وقل له : إن فلاناً باع قلمه منك بدينار فجاء الرسول وأخبره ، فقبل المرسل اليه في المجلس الخبر أنعقد البيع)) .[١٧]

وقال الحنفية القاعدة الآتية :- ((كما يكون الايجاب والقبول بالمشافهة يكونان بالمكاتبة ايضاً كما لو قال : بعث هذا من فلان بكذا فأذهب يا فلان وبلغه ، فذهب الرسول وأخبر المشتري فقيل في مجلس وصول الرسالة اليه تم البيع)) .[١٨]

وذكر الدردير في شرحه الكبير أن الرسول أذا قال : بعثني فلان ، لتبيعه كذا بمائة أو يشتري منك كذا بمائة مثلاً فرضيَ صاحب السلع .... صح البيع .[١٩]

والظاهر من عبارات الفقهاء أن سبب صحة العقد هو مطابقة القبول للأيجاب ، وكذلك أتحاد المجلس ، وهذا متحقق حكما ومعنى ، لأن الرسول كما قلنا سفير ومعبر عن مرسله ، فكأنه حضر بنفسه .

والمالكية والحنفية هم أكثر الفقهاء توسعة في هذا المضمار ، فأجازوا التعاقد بكل ما يدل على الرضا من قول أو فعل .

وسائل المراسلة الحديثة

هناك وسائل مراسلة صوتية حديثة يتم بواسطتها البيع والشراء وهيّ :-

١. الهاتف بأنواعه المختلفة .

هو التعبير عن الأرادة باللفظ ، وهو تعبير شفوي صريح ، يشترط لأنعقاده أن يؤديه اللسان بصورة مباشرة ، أي : يتكلم الموجب ويسمعه القابل نفسه فيتحقق القبول والأيجاب دون ان يكون بينهما وسيط يبلغ الكلام للطرف الاخر سوى ألة المراسلة (الهاتف) .
ولكي يتم الاتصال الهاتفي بين المشتركين يجب ان يتوفر لهما جهازان متماثلان عند نهايتي خط النقل ويسمى كل منهما جهاز الهاتف .
فلو اراد شخص او شركة اجراء تعاقد (بيع وشراء) فأن المراسلة تكون بالصورة الآتية :-
يقول المرسل : بعتك سيارتي أو داري أو جهازي الكهربائي ... الخ فيسمع المستقبل رسالة المرسل الصوتية يصوت واضح مسموع ، فيجيب المستقبل : بعد سماع إيجاب المرسل : قبلت أو رضيت ..الخ .
وكذلك لو طلب المرسل الشراء بقوله : أشتريت سيارتك أو دارك أو جهازك الكهربائي .. الخ ، فيجيب المستقبل : رضيت أو قبلت أو بعتك .. الخ .
فهذه الصور تصح للأسباب التالية :-
أ -العقد للبيع والشراء بالهاتف هو تعاقد بين حاضرين من حيث الزمان ، لأن كلاً من الطرفين المتعاقدين يسمع كلام الأخر في اللحظة نفسها التي يصدر فيها الكلام .
ب -أقتران القبول بالأيجاب ، ومطابقته له ، فأبديا الموافقة على البيع والشراء .
ت -أتحاد المجلس متحقق حكماً ومعنى ، وذلك بوجود الرابط وهو الهاتف ما دام كل منهما لم يغادر موضعه الذي مطق منه .
ولكن صحة هذه المراسلة الصوتية تتوقف على شروط يجب توفرها بواسطة الهاتف ، فمنها ما يتعلق بالمتعاقدين ، ومنها ما يتعلق بالصيغة ، ومنها ما يتعلق بألة المراسلة (الهاتف) وعلى النحو التالي :-
اولاً :- ما يتعلق بالمتعاقدين :-
أذا أتصل شخص بآخر بواسطة جهاز الهاتف ، لأنشاء عقد بيع وشراء فلابد أن يكون المتعاقدان أثنين حقيقة (مرسل ومستقبل) ، وأن يتوفر في المتعاقدين أيضاً العقل والتمييز ، فأذا كان صبيا صح أذا أذن له وليه وسمح له بالاتصال وعقد البيع ، وكذلك السفيه .
ثانياً :- ما يتعلق بالصيغة :-
أ -أن يسمع كل من المرسل والمستقبل صوت الأخر بصوت واضح ، لا يدخل الريب أو الشك لأي من الطرفين .
ب -أن يكون لفظ كل من المتعاقدين صريحاً أو كناية مقترنة بنية في إرادة البيع والشراء ، فيقول المرسل بعت أو أشتريت .. فيقول المستقبل : قبلت ... الخ .

ثالثاً :- ما يتعلق بألة المراسلة (الهاتف) :-
أ- يجب أن يكون جهاز الهاتف سليماً من الأعطاب ، وتتشابك الخطوط ببعضها مما يؤدي الى أحتمال حدوث أخطاء في المكالمة الهاتفية سواء عند الارسال او التسليم
أو حدوث تشويش في الصوت يؤدي الى عدم فهم الكلام المراد منه ، ففقدان أحد هذه الشروط يؤدي الى عدم صحة العقد بواسطة الهاتف .

ب- الرسالة الصوتية بواسطة الراديو أو التلفزيون .
بعد بيان الرسالة الصوتية بواسطة الهاتف بأنواعه ، نبين :
أنه لو صدر أعلان في الراديو يعلن عن بيع مواد .. وسمع المستمع للأعلان فوجد في نفسه الرغبة في شراء هذه المواد ... فقام بالاتصال بواسطة الهاتف أو أرساله رسولا لشراء ما سمعه بواسطة الراديو بصاحب الاعلان وقال له : أشتريت منك ما تريد بيعه من مواد ، فقال صاحب الاعلان : قبلت أو رضيت صح العقد ، وذلك لأرتباط القبول بالأيجاب وتحقق مجلس العقد ، ولأن الأيجاب حصل من المستمع فقال له : أشتريت منك فقال له صاحب الأعلان : بعتك فأتم الأيجاب والقبول ، والرابط هو الهاتف أذا أتصل به ، والرسول سفير عنه أذا أرسله ، وكذلك لو صدر بواسطة التلفاز أعلان عن بيع أرض أو مكائن .. الخ ، والعمدة في ذلك : ان الايجاب كما

بينه الفقهاء يجب ان يكون موجهاً لشخص مقصود ، فأذا لم يوجه الى ذلك الشخص أو وجه الى أخر غيره فأنه لا يعد أيجاباً ، ولا يترتب عليه أي أثر .

جـ - تسجيل رسالة صوتية على شريط أو قرص :

تتم هذه المراسلة بقيام شخص بتسجيل رسالته على شريط مسجل أو فيديو يقول فيها : أني فلان قد بعتك داري أو سيارتي .. الخ ، فأرسله الى شخص ما بيد الرسول ، فقام الرسول بتسليم الشريط الى المرسل اليه ، فأخذه وأدخله في جهاز التسجيل أو الفيديو فسمع رسالة المرسل الصوتية وفهم المراد وكان الرسول يسمع الرسالة المرسل بها .. فقال المرسل اليه : قبلت أو رضيت صح البيع ، لأن الرسول سفير عن مرسله فكأنه حضر بنفسه وسمع قبول الطرف الأخر .

وكذلك يتم القبول أذا قام بتسجيله فور سماعه الايجاب وأرسله الى البائع ، أما أذا أستمع الى الايجاب من خلال الشريط وسكت وقام من مجلسه ثم قال : قبلت ، لا ينعقد لأنتهاء المجلس قبل موافقته .

د - الرسالة الصوتية بواسطة شبكة الأنترنت

لو أرتبط شخصان بواسطة شبكة الانترنت فاتصل أحدهما (المرسل) بالاخر (المستقبل) فقال له : أشتريت منك سيارتك أو دارك ، فسمع الطرف الأخر (المستقبل) رسالته الصوتية وفهم المراد وهو الشراء فقال : بعتك أو رضيت ونحو ذلك ، فأن البيع يصح ، وذلك لأرتباط القبول بالايجاب .. فيقول المرسل : أشتريت منك سيارتك أو دارك هو الايجاب وقول المستقبل : بعتك أو رضيت .. وهو القبول فيحصل التطابق بين الايجاب والقبول . وأتحاد المجلس متحقق .. والرابط جهاز الانترنت فأنه تعاقد بين حاضرين من حيث الزمان والمكان الألي لأن كلاً من الطرفين المتعاقدين سمع كلام الأخر في اللحظة نفسها التي يصدر منها الكلام ، وبذلك تحقق أرتباط القبول بالايجاب وتحقق مجلس العقد ، والرابط هو جهاز الانترنت ما دام كل منهما أيضاً لم يغادر موضعه الذي نطق فيه ، ولم ينطق بثه عمداً ، وهذه الرسالة المتبادلة بين الطرفين هي الصوتية فقط ، بأن سمع كل منهما صوت الأخر .

ثانيا :- المراسلة الخطية (المكتوبة)

أتفق الفقهاء على صحة المراسلة الخطية بواسطة الخطاب (الرسالة) كما في المراسلة الشفوية ، وحجتهم كما ذكرناه من الأدلة في الرسالة الشفوية ، وضربوا أمثلة في كتبهم منها : [٢٠] ((لو كتب رجل لأخر : أما بعد : فقد بعت ثوبي منك بكذا درهم ، فوصله الكتاب وفهم ما فيه بقراءته أو قراءة غيره وهو يسمع .. فقال : قبلت في مجلس القراءة أنعقد البيع بينهما)) .

وحدد العلماء صورة الكتابة بقولهم : يكتب : ((أما بعد : فقد بعت عبدي فلاناً بكذا ... فأذا وصلت الرسالة المكتوبة وقبل المشتري فأنه قد تم البيع ، لوجود مجلس البيع حكماً ، أذ تعتبر قراءة المشتري للرسالة أو أستماعه كلام الرسول بمنزلة الايجاب من الكاتب او المرسل فأذا قبل في ذلك المجلس فقد صدر الايجاب والقبول في مجلس واحد)).[٢١]

والرسالة كما يقرر الفقهاء تصح اذا كان الرسول بالشراء او البيع سواء بقولهم : ((أنه لو أرسل شخص الى غيره رسولاً أو كتاباً يطلب منه فيه أن يبيعه شيئاً ما أو أن يشتري منه شياً ما وقبل المرسل اليه خلال المجلس الذي تلي فيه الكتاب المرسل أو سماع أقوال الرسول فقد تم البيع بين المتعاقدين ، لأن الرسول سفير ومعبّر عن كلام المرسل ناقل كلامه الى المرسل اليه)) .[٢٢]

وقال فقهاء الحنفية ان الكتابة على نوعين :

١. الكتابة المستبينة :- وهي التي لها بقاء بعد كتابتها ، وهي ما يكتب على الورق أو على الحائط على وجه يمكن فهمه ، وقراءته ، ويندرج تحتها ما اذا تم كتابتها على الشاشة او القرص ونحوه ... وهذه يصح البيع بواسطتها .

٢. الكتابة غير المستبينة :- وهي ما لا تستبين به الحروف فلا تسمى كتابة ، فكان ملحقاً بالعدم كما يقول الامام الكاساني رحمه الله [٢٣] .

والمستبينة هي نوعان :-

أ -مرسومة : وهي المكتوبة على طريق الخطاب والرسالة ومعنونة الى فلان كأن يكتب الى فلان :-

((أما بعد فأني بعتك سيارتي أو أشتريت منك سيارتك .. فهذا صح البيع لأنها منجزة ، ولأن الكتابة المرسومة جارية مجرى الخطاب ، فكأنه خاطبه بالبيع وهو حاضر عنده .

ب غير مرسومة :- فهي غير المعنونة الى شخص ، كأن يكتب على الورقة أو الشاشة : بعتك يا فلان سيارتي أو أشتريت منك ، فأن نوى البيع صح وأذا لم ينو لم يقع ويصح.

والسبب : لأن الكتابة على هذا الوجه قد تكون يقصد البيع ، وقد تكون بقصد تجويد الخط وتجربة القلم أو الجهاز ... الخ ، فلا يحل ما يكته على إرادة البيع إلا بالنية .[٢٤]

وقال الحنابلة رحمهم الله :

أن كتب صريح البيع وأرادته وقع وأن لم يفوه ، لأن الكتابة حروف يفهم منها البيع فأشبهت النطق ، ولأن الكتابة تقوم مقام الكاتب ، بدليل أن النبي صلى الله عليه وسلم كان مأموراً بتبليغ الرسالة ، فبلغ بالقول مرة وبالكتابة أخرى .

وأن نوى بكتابته تجويد خطه أو تجربة قلمه لم يقع البيع ، ويقبل منه ذلك حكماً ، لأن ذلك يقبل في اللفظ الصريح على قول ، فهنا أولى .

وأن كتب صريح بيعه بشئ لا يتبين مثل : أن كتبه بأصبع على وسادة ، أو على شئ لا يثبت عليه خط كالكتابة على الماء ، أو في الهواء لم يقع البيع ولا يصح [٢٥] ، وهو قول الشافعية رحمهم الله [٢٦] ، ويندرج تحت هذا القول أذا كتب على الشاشة شيئاً غير واضح كأن تكون مشوشة لا يمكن قراءتها .

وأن كتب شخص في كتابه أرادته البيع صراحة أو كناية ونوى في كتابته البيع وعلق البيع بشرط : أذا بلغك كتابي هذا ... وحضر فلان فأني قد بعتك سيارتي ... فأنه لا يصح التعليق للبيع بشرط كما بينا ، وأنما يصبح وعداً بالبيع .

وأذا أنمحى الكتاب كله قبل وصوله لم يقع البيع كما لو ضاع ، ولكن لو ذهب من الكتاب مقدمته كالبسملة ، وذهبت لواحقه كالحمد له ... وبقيت مقاصده أي : أعلامه بالبيع أو الشراء فالبيع يقع بخلاف ما لو ذهب موضع البيع ، جملته أو عبارته ، فأنه البيع لا يصح ، لأنه لم يبلغه جميع الكتاب ولا ما هو المقصود الأصلي منه .[٢٧]

وسائل المراسلة الحديثة

لقد ظهرت في وسائل المراسلة أجهزة حديثة ومتطورة يتم بواسطتها نقل المعلومات وتبادل الخبرات والبحوث .. الخ .

وسأبين أذا تم البيع والشراء بواسطتها وعلى النحو التالي :-

أ - التعبير عن التعاقد بواسطة جهاز التلكس :

يمكن إدراج التعبير عن الأرادة بـ (التلكس) ضمن طرق التعبير بالكتابة على الآلة الطابعة ، وهي كتابة حديثة من نوع خاص كما بينا ذلك ، تختلف عن الكتابة الاعتيادية التي تتم بخط اليد او الالة الكاتبة الاعتيادية فهي كتابة الكترونية على الهواء لا تتم بين الافراد الا اذا كان لديهم وسيلة اتصال مماثلة ، فيستطيع المتعاقد ان يتصل مباشرة ، و لايطبع عن طريق هذا الجهاز رسالة الى المتعاقد الاخر ويتم نقل الرسالة بالاشارات بوصفها ظاهرة فيزيائية ، فتتحول الى كتابة الكترونية يمكن قراءتها بصورة واضحة ، وكانها مطبوعة على الالة الكاتبة العادية .

كيف يتم عقد البيع بواسطته ؟ . هو أن يقوم أحد المتعاقدين بالاتصال مباشرة ويطبع عن طريق هذا الجهاز رسالة تنص على :

أما بعد : فقد بعت داري أو أرضي .. الخ منك بكذا درهم .. فتتحول هذه الكتابة الى كتابة الكترونية تنتقل بواسطة الاسلاك الى المتعاقد الاخر ، فتطبع الرسالة عند الطرف الاخر الذي يملك ايضاً نفس الجهاز فيقرأ الرسالة وكأنها مطبوعة على الالة الكاتبة العادية .

وعند قراءة الرسالة من الطرف الاخر قراءة جيدة ، يقوم بالرد عليها برسالة تبين قبوله أو رفضه ، وبذلك تم الايجاب والقبول ، وصح البيع أذا تمت الموافقة وكذلك تحقق أتحاد المجلس معنى أذا بقي كل من المتعاقدين على اتصال مباشرة بينها ولم يتركا مكانهما وكان الرابط هو جهاز التلكس .

وأما اذا تم أرسال بواسطة التلكس رسالة الى شركة معينة او الى دولة ... تنص على ان الشركة تعلن عن رغبتها في بيع مواد احتياطية او اجهزة .. الخ ، فأستلم جهاز التلكس هذه الرسالة فهي بعد الاعلان عن البيع ايجابياً او من باب الدعاية للأقبال عليها لشرائها .

أن الاعلان للشركات عن بيعها بواسطة التلكس لا يعد ايجابياً اذا كان موجها الى الشركة وغيرها على سبيل الرغبة في شراء بضاعتهم ، فهذا من سبيل الدعاية للأقبال عليها لشرائها

ولهذا يتطلب أرسال رسالة بواسطة التلكس تنص على : أن الشركة أشترت هذه المواد الاحتياطية او الاجهزة ... فتصل الى الطرف الاخر فيجيب ان الشركة قد باعت هذه المواد لكم ، فتصل الرسالة في نفس الوقت الذي بعثت فيه ، ليتحقق تطابق الايجاب والقبول ، وكذلك تحقق المجلس والرابط هو جهاز التلكس ، وعدم مغادرة الاطراف لمواضعهم الذي كتبت فيه الرسالة الخطية ، أما اذا وجهت رسالة بواسطة التلكس الى شركة او دولة على سبيل الجزم برغبتهم بشراء أرضهم أو بيعهم أجهزتهم فهذا يعد أيجاباً ، ويمتاز هذا التعاقد بأنه تعاقد بين متعاقدين من حيث الزمان والمكان الالي والرابط هو جهاز التلكس .

الشروط التي يجب توافرها لصحة العقد بواسطة التلكس :

١) أن يتوفر الجهاز للطرفين ، ليحصل تبادل الرسائل .

٢) ان يقوم الطرف الاول (الايجاب) بأرسال واضحة العبارات مفهومة المراد بواسطة جهاز التلكس ، منتظراً أجابة الطرف الاخر ، فبعد قبوله أو رفضه ، وبذلك يتحقق الايجاب والقبول ، واتحاد المجلس معنى وحكماً .

العقود الخطية الموجودة في المعارض والمكاتب التجارية :

أذا تم كتابتها بعد نطق المتعاقدين فالايجاب والقبول فهذا ما لا خلاف في صحته ، لأن الكتابة زيادة توثيق .

أما أذا لم يحصل النطق لعاهة كلامه أيضاً صح البيع أتفاقاً[٢٨] ، وأن لم تكن عاهة فلا يعتبر ايجاباً وقبولاً الا على رأي البيع بالتعاطي[٢٩] ، وهذا ما وقع فيه الخلاف بين الفقهاء وعلى النحو الاتي :-

أولاً :- المعتمد عند الحنفية [٣٠] ، جواز بيع المعاطاة في السلع الثمينة والرخيصة سواء ، وعليه فقهاء المالكية [٣١] ، والحنابلة [٣٢] ، وبعض الشافعية [٣٣] .

وحجتهم :- ان أصل البيع لم يشترط فيه كيفية للتراضي ، فيرجع فيه الى العرف ، وقد تعارف الناس على بيع المعاطاة بأسواقهم ، ومارسه المسلمون ، ولم تنقل عن النبي صلى الله عليه وسلم وأصحابه أنهم أستعملوا الايجاب والقبول ، ولو كان ذلك شرطاً لطلبه النبي صلى الله عليه وسلم ، لانه أم تعم به البلوى .[٣٤]

ثانياً :- المعتمد عند الشافعية : منع بيع المعاطاة ويوافقهم الامامية [٣٥] ، وحجتهم :- أن غياب الايجاب والقبول ترافقه الجهالة في البيع ، والجهالة مؤثرة في صحة البيع .

ثالثاً :- فرق بعض الحنفية وبعض الشافعية فأجازوه في السلع الرخيصة ومنعوه في السلع الثمينة .

ب -التعبير عن التعاقد بواسطة جهاز الانترنت

يمكن ان تتم الرسالة الخطية بواسطة الانترنت ، وذلك اذا كان كل من الطرفين المتعاقدين يتوافر لديه جهاز يرتبط بالشبكة العالمية الانترنت ، والسؤال : كيف تتم المراسلة الخطية بواسطة الانترنت ؟ .

يقوم أحد المتعاقدين بالاتصال المباشر بالطرف الاخر (المستقبل) الذي يتوفر عنده نفس الجهاز ، فتظهر رسالة المرسل الخطية على شاشة المستقبل التي تنص : أما بعد ...

فأنيقد بعت داري لك بمبلغ قدره كذا وكذا .. أو أشتريت منك الجهاز أو الدار أو العقار .. بكذا .. فيجيب الطرف الأخر برسالة خطية تظهر على الشاشة المرسل تنص على القبول او الرفض .. صح البيع .. لما ذكرنا من الادلة ، ولتطابق الايجاب والقبول ، واتحاد المجلس .

ج تسجيل رسالة خطية على شريط فيديو أو قرص حاسبة تنص على :-
أما بعد .. فأني فلان بعت داري لك .. أو أشتريت منك السيارة الفلانية ... ويقوم بأرسال الشريط أو القرص بواسطة رسول ... فأذا سلم الرسول الشريط او القرص الى المرسل اليه ، فأدخل المرسل اليه الشريط في الفيديو او القرص في الحاسبة فظهر على شاشة التلفاز الرسالة وبصورة واضحة ثم قال : قبلت أو رضيت .. صح البيع لأن الرسول كما قلنا سفير عن مرسله فكأنه حضر بنفسه وحصول التطابق لصيغتي العقد الايجاب والقبول.

د تسجيل رسالة خطية على التلفاز :-
بأن تعلن شركة عن رغبتها في بيع او شراء عفقار او سيارة ونحو ذلك .
فأن هذه الرسالة لاتعد أيجاباً وأنما هي دعوة الى التعاقد كما بينا ذلك مفصلاً في الرسالة الصوتية .

ثالثاً :- الرسالة الصوتية المرئية أو الخطية المرئية :- وتتم بواسطة :-
١. التصوير الملون (الكاميرا) وعرضه بواسطة التلفزيون :-
يلعب التصوير دوراً مهماً في مجتمعنا ، فبواسطته يمكن تصوير أي عقار او شركة او مزرعة مهما كان حجمها ومساحتها .
فلو تم تصوير بيت أو سيارة او عقار ونحوه تصويراً دقيقاً ثم أرسل هذا التصوير الى شخص أخر (سجله على شريط) ثم قال له فيه وهو يعرض العقار او السيارة او البيت .. الخ بعتك ما تراه في الصور المختلفة .. فأدخل اليه الشريط لعرضه بواسطة شاشة التلفزيون فرأى العقار وسمع الرسالة الصوتية فقال للرسول : قبلت أو رضيت صح العقد ، لأن الرسول سفير مرسله ، فكأنه حضر بنفسه ، ولأرتباط القبول بالايجاب ، وهذا يندرج تحت التعبير عن الارادة باللفظ والصورة .
ولكي يصبح العقد بواسطة التصوير الملون لابد من توافر الشروط التالية :-
أ - أن يكون التصوير واضحاً ودقيقاً تظهر فيه الالوان والصفات بدقة .
ب - تصوير الجوانب المختلفة للعقار ، او السيارة ، من داخلها وخارجها ، على من أشترط الرؤيا للمتاع وهم الحنفية .
ج - سماع الرسول قبول المرسل اليه ، بعد عرضه بواسطة الشاشة ، لأنه سفير عن مرسله أو يسجل له بالمقابل .
٢. التعبير عن التعاقد بواسطة الفاكسميل :
يندرج ضمن طريقة التعبير عن الارادة بالكتابة مع الصورة ، ويمكن أن نعده حكماً بأنه تعاقد بين حاضرين من حيث الزمان والمكان الالي .
فلو تم البيع والشراء بواسطة الفاكسميل وهو جهاز استنساخ بنقل الصورة بالهاتف طبقاً لأصلها وضمن التعبير الارادة بواسطة الكتابة المستنسخة العادية بوصفها صورة تستنسخ عن طريق الاشارات الضوئية .. ووصلت رسالته الى المستقبل ورد عليها برسالة يبدي فيها قبوله ، صح العقد ، بأن أرسل رسالة مصورة تنص على بيع أو شراء وكان الطرف الاخر يملك نفس الجهاز ، فظهرت الرسالة عنده فرد بالقبول او الرفض تم البيع وصح أذا لم يتفرقا عن مكانهما والرابط هو جهاز الفاكسميل بينهما .
٣. الانترنت أو الهاتف الرائي .
فلو سجل شخص على قرص رسالته التي تنص على : أما بعد ... فأني بعتك ماتراه .. ثم أظهر له ما أراد بيعه سواءاً كان عقاراً او بيتاً .. الخ ، فرأه المستقبل فرد عليه : بقبوله وموافقته ، فأن البيع صح لارتباط القبول بالايجاب ، وتحقق أتحاد المجلس حكماً معنى ، أذا لم يتفرق كل من المتعاقدين عن مجلسيهما أو مكانهما ، وكان الرابط هو الجهاز .
الخلاصة بالجملة :-
أن البيع والشراء أذا تم بواسطة المراسلة سواء رسالة شفوية او خطية او مرئية صوتية ومكتوبة صح البيع والعمدة على ذلك :

أولاً :- ان الله احل البيع في نصوص كثيرة بالقرآن الكريم والسنة النبوية ، وسواء كان العقد منعقداً بين الطرفين مباشرة أو بواسطة المراسلة .
ثانياً :- عقد البيع هو أرتباط القبول بالايجاب وهو متحقق بين المتعاقدين بواسطة المراسلة .
ثالثاً :- أتحاد المجلس متحقق حكماً لا حقيقة كما قال الفقهاء [٣٦] :

أن الرسول سفير ومعبر عن مرسله ، ناقل لعبارته الى المرسل اليه ، فكأنه حضر بنفسه وكذلك الاتصال بواسطة الهاتف والانترنت وغيرها من الوسائل الاتصالية فكأنهم في مجلس واحد حكماً ، والمجلس يعتبر مادام الهاتف مفتوحاً ، أو مادام كل منها لم يغادر موضعه الذي نطق به الايجاب والقبول وينتهي المجلس بغلق الهاتف ، لان المجلسين متفرقان حساً والرابط بينهما الهاتف او الانترنت او الفاكسميل .. الخ .

المطلب الثاني :- حكم المراسلة في بيع ما في رؤيته مشقة (المستتر عن الأنظار).

لو أرسل شخص أخر وبعث له برسالة شفوية بواسطة رسول أو بالهاتف وغيرها أو على ورق أو شاشة التلفاز أو حاسبة ونحوه قال فيها : ((بعني ما في مزرعتك ... فقبل المرسل إليه ، وكان ما في مزرعته مستوراً غائباً جزراً أو بصلاً ونحوه مثلاً)) ..

فهذا يسمى بيع الغرر ، وهو في أصطلاح الفقهاء له تعريفات متقاربة نسبياً منها : قال السرخسي من الحنفية : الغرر : ما يكون مستور العاقبة .[٣٧]

وقال القيرافي من المالكية : أصل الغرر هو الذي لا يدري هل يحصل أم لا كالطير في الهواء والسمك في الماء .[٣٨]

وقال الشيرازي الشافعي : الغرر : ما أنطوى عنه أمره وخفي عليه عاقبته . [٣٩]

وقال ابن حزم : ما لا يدري المشتري ما أشترى ، او البائع ما باع . [٤٠]

فالغرر أذاً : هو الخطر بمعنى أن وجوده غير متحقق ، فقد يوجد وقد لايوجد ، والذي أرجحه هو ماذهب اليه السرخسي بأنه : هو ما كان مستور العاقبة .

فالعقد بأتفاق الفقهاء لا يجوز لما فيه من الغرر الذي نهى عنه الرسول صلى الله عليه وسلم [٤١].

وأستدلوا بما روي عن أبي هريرة رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال : ((نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر)) رواه الترمذي ، وقال حسن صحيح .[٤٢]

ولأنه غير مقدور على تسليمه ، وفيه جهالة فاحشة بمحل العقد او بمقدار المبيع ، ولأنه غير مملوك للبائع محل العقد .[٤٣]

ولو صورت مزرعة بأحدث وسائل التصوير (الكاميرا) وبخاصة بعد توصل العلم على أكتشاف أجهزة دقيقة ، يمكنها تصوير ما تحت الارض ، فأذا ما أستخدمت هذه (الكاميرا) جاز البيع ، أذا خلت الصور عن الخدعة والدبلجة .

المطلب الثالث:- مسائل معاصرة تتم بواسطة المراسلة

أولاً :- المرابحة للأمر بالشراء بواسطة المراسلة .

ذكرنا أن الرسائل تتنوع حسب الجهاز المستعمل الى رسالة خطية أو صوتية أو مرئية خطية وصوتية ، فإذا تمت الرابحة بواسطة هذه الرسائل المتنوعة فما حكمها الشرعي ؟ .
والإجابة عن هذا السؤال لابد من ذكر هذه الرسائل وكيفية حصول المرابحة بواسطتها وعلى النحو الأتي :-

أولاً :- الرسالة الخطية :-

فلو أرسل مشتري برسالة خطية الى شخص أخر (المرسل اليه) او المصرف وتنص رسالته .. أما بعد :

فأني أطلب منك ان تشتري لي سلعة معينة أو سيارة أو داراً ونحوه بمواصفات محددة ثم يحددها في رسالته .. ويقوم بإرسال الرسالة العقد ، وبينا الأدلة في حكم البيع بالمراسلة .

وأما المصرف فقد وضع شروطاً هيّ :-

١. ان يحدد المشتري السلعة التي يريدها والمواصفات التي تتصف بها ، ويطلب من البائع ان يحدد ثمنها .

٢. البائع يرسل الى المصرف فاتورة عرض أسعار محددة بوقت معين .
٣. المشتري يعد المصرف بشراء السلعة اذا اشتراها وعداً ملزماً ديانة لا قضاء .
٤. المصرف يدرس الطلب ، ويحدد الشروط والضمانات من كفالة وغيرها .
٥. المصرف يقوم بشراء السلعة من البائع ، ويدفع ثمنها اليه نقداً ، ويرسل موظفاً (رسولاً) بأستلام السلعة وبذلك تدخل في ملكه .
٦. المشتري يوقع عقد بيع مرابحة مع المصرف على شراء السلعة ودفع ثمنها بحسب الاتفاق ويستلم السلعة .[٤٤]

وأذا كان الثمن مؤجلاً أو أن يدفع أقساط زاد المصرف في الثمن على السعر الحاضر ، وقد يكون دفع الثمن حالاً .

وأرسل شخص رسالة خطية الى المصرف سواء مكتوبة على ورق او يرسلها بواسطة التلكس ... يطلب فيها شراء سيارة له بمواصفات خاصة ومحددة ، فدرس المصرف هذا الطلب ، ويراسل البائع بواسطة المراسلة الخطية ((الكتابة على الورق او بواسطة جهاز التلكس اذا كان البائع يملك جهاز تلكس)) ، يخبره بأنه يود شراء سيارة بمواصفات محددة وبأسعار محددة وبوقت معين .

المصرف يدرس الطلب ويحدد الطلب الشروط والضمانات من كفالة وغيرها على ان يقدم المشتري وعدا ملزماً بشراء السيارة .

المصرف يقوم بشراء السلعة من البائع ، ويدفع ثمنها اليه نقداً ، ويرسل رسولاً بأستلام السلعة وبذلك تدخل في ملكه .

المشتري يوقع عقد بيع مرابحة مع المصرف على شراء السلعة ودفع ثمنها بحسب الاتفاق ويستلم السلعة .

الحكم الشرعي للمرابحة للأمر بالشراء

أن المرابحة التي كانت سائدة في عصر الفقهاء تتكون من طرفين هما : البائع والمشتري وهي جائزة بأتفاقهم [٤٥] ، وتندرج ضمن بيوع الامانة لأن البائع مؤتمن على الاخبار بالثمن الذي أشترى به المبيع .

أما بخصوص المصرف فأن بيع المرابحة للأمر بالشراء أذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور ، وحصول القبض المطلوب شرعاً هو بيع جائز طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم ، وتوافرت فيه شروط البيع ، وأنتفت موانعه ، ولكن لابد من توافر الضوابط الأتية :-

١. أن تدخل السلعة المأمور بشرائها في ملكية المصرف ، وضمانة أنعقاد العقد الثاني مع العميل .
٢. أن لايكون الثمن في بيع المرابحة قابلاً للزيادة [٤٦] ، في حالة العجز عن السداد .
٣. أن لايكون بيع المرابحة ذريعة للربا بأن يقصد المشتري الحصول على المال ويتخذ السلعة وسيلة لذلك ، كما في بيع العينة وبيع التورق وهو شراء السلعة بثمن أعلى لأجل التأجيل وبيعها الى البائع أو لغيره بثمن أقل .[٤٧]

ومما تقدم يتبين لنا صحة بيع المرابحة بواسطة المراسلة الخطية أذا توافرت الشروط التي وضعها الفقهاء .

ثانياً :- الرسالة الصوتية :-

وتتم هذه الرسالة بأرسال رسول الى أخر يخبره مشافهة : أن فلاناً أرسلني يطلب منك أن تشتري له سلعة معينة أو سيارة أو داراً ونحوه ... بمواصفات محددة ثم عددها له ... فقبل الطرف الاخر صح العقد ، أو أرسال رسول الى المصرف يخبرهم أن فلاناً يطلب أن يشتري له المصرف السلعة ذات المواصفات الاتية .. فيدرس المصرف الطلب ويجي مراسلته مع البائع فأذا تم البيع وأخبر المشتري بالمواصفات التي طلبها وبالثمن كما وضحناه في الرسالة الخطية صح العقد .

ويندرج تحت هذه الرسالة الهاتف : وذلك بأن يقوم المشتري بالاتصال بشخص آخر او بالمصرف يطلب منه شراء سيارة محددة الاوصاف فيقبل المستقبل محددا ربحه جازت هذه المراسلة لأرتباط القبول بالايجاب وأتحاد المجلس حكماً مادام في مكانها ولم يتفرقا عنه أو يخرج أحدهما من مجلسه .

ثالثاً :- الرسالة الصوتية الخطية :-

ويندرج تحت هذه المراسلة أذا ما تمت المرابحة بواسطة الهاتف الرائي أو الفيديو أو التصوير الملون أو الانترنت ..

فلو أتصل شخص بآخر بواسطة الهاتف الرائي أو أرسال شريط فيديو وأتصل به بواسطة الانترنت : فظهر كل من الطرفين أمام الآخر فأحدهما يرى الأخر ويسمع كلامه فكأنه تعاقد بين حاضرين من حيث الزمان والمكان وقيل كل من الطرفين بالمجلس على المرابحة صح العقد أذا توافرت الشروط التي سبق ذكرها .

الأعتمادات المستندية

الاعتماد المستندي في القانون التجاري ((هو التسهيل المالي الذي تمنحه المصارف لعملائها المستوردين ، حيث يمكنهم من فتح أعتمادات لحساب المصدرين في الخارج حيث بأمكان هؤلاء الحصول على ثقة المصرف)) .

وأطلق عليه صاحب الموسوعة الاقتصادية : خطاب إعتماد وهو عبارة عن وثيقة يوجهها بنك الى احد مراسليه في الخارج يدعوه فيها الى أن يدفع مبلغاً معيناً من النقود أو يمنح قرضاً أو يفتح أعتماداً للمستفيد .[٤٨]

تفسير خطاب الاعتماد التجاري

ان شخصاً ما يرغب في شراء بضاعة من بلد آخر ، ولكنه لا يرغب في إداء ثمنها فوراً للبائع قبل وصولها وتسليمها ، والأستيثاق من كونها مطابقة للشروط والأوضاع والمواصفات المتفق عليها ، وحتى يبعث الطمأنينة في نفس البائع من ناحية أقتضاء حقه ، نجد المشتري يتصدر من أحد البنوك المعتمدة في بلده خطاب إعتماد بالمبلغ اللازم لدفع ثمن البضاعة وما يصاحبه من مصاريف وذلك لمصلحة البائع .[٤٩]

فأذا أستلم البائع خطاب الاعتماد هذا ، امكنه ان يسحب على احد البنوك المذكورة في الخطاب كمبيالة أو شيكاً بالمبلغ المستحق من قبل المشتري ، فيدفع اليه البنك بعد أستلام الوثائق التي تثبت شحن البضاعة المعنية ، بعد ذلك يبعث البنك بهذه المستندات ، ومعها الكمبيالة أو الشيك الى البنك الذي سبق أن أصدر خطاب الاعتماد كي يتولى تحصيل القيمة مع المصاريف المترتبة على العملية .[٥٠]

أثر المراسلة للأعتمادات المستندية في المصارف الاسلامية

المصارف الاسلامية لم تغفل الاعتمادات المستندية التي تعتبر من اساسيات التجارة الخارجية ، وانما استعارت العمل بها من البنوك التجارية بعد ان خلصتها من الفوائد الربوية ، وابقتها على مجرد وكالة بأجرة اذا كان المستورد يملك مبلغ الاعتماد .

اما اذا كان لايملك المبلغ المحدد في الاعتماد فيمكن ان تكون هذه العملية علة اساس المرابحة للأمر بالشراء او على اساس المشاركة .

ويتم فتح الاعتماد المستندي على اساس المرابحة على النحو التالي [٥١] :-

١. يأتي العميل طالب فتح الاعتماد ووفق عقد المرابحة او يقوم بأرسال رسول الى البنك برسالة خطية او شفوية او يقوم بالاتصال بالبنك بواسطة الهاتف بأنواعه او جهاز التلكس او الفاكسميل وغيرها تتضمن طلباً من البنك الاسلامي ان يشتري له البضاعة بحسب السعر المعروض وذلك على اساس تعهد الأمر بالشراء بأن يشتري هذه البضاعة بالدين غالياً بربح متفق عليه أيضاً مع واقع التكلفة .

٢. فأذا وافق البنك على الطلب فأنه يقوم بفتح الاعتماد وشراء البضاعة وتتم هذه العملية بواسطة ارسال رسول او وكيل او الاتصال بواسطة المراسلات الخطية او الصوتية او المرئية

الصوتية الخطية ، فتدخل البضاعة في ملكية البنك وضمانه الى ان يسلمها الى المستورد بعد بيعها بسعر أعلى ، ويكون البنك قد استفاد فرق السعرين ، وبعد دخول البضاعة في ملكيته يتصل البنك بالمستورد بارسال رسول او وكيل عن البنك او الاتصال بوسائل المراسلة الخطية او الصوتية او المرئية بأن يأتي المستورد ليأخذ البضاعة التي تباع له بسعر أعلى . (٥٢)

٣. أما علاقة البنك الاسلامي مع البنك المراسل تتم بواسطة الاتصال بينهما ، اما بارسال وكيل او رسول او الاتصال بوسائل الاتصال الحديثة الصوتية والخطية والمرئية منها ، وتكون هذه العلاقة قائمة على اساس دائن بمدين مع أجتناب الربا.

ويقيم البنك مع البنوك الاجنبية تعاوناً حقيقياً على اساس التعامل الخالي من الربا مثل الودائع المتبادلة بان يودع البنك الاسلامي مبلغاً من المال لدى بعض البنوك الاجنبية بدون فائدة مع الاذن بأستعمالها ، فأذا احتاج البنك الاسلامي لعملية الاعتمادات المستندية جرت مقاضته .

واذا كان مبلغ الاعتماد اكثر من الوديعة دفعها البنك المراسل بدون فائدة ربوية ويمكن عقد اتفاقات بين المصارف الاسلامية والبنوك الاجنبية بواسطة المراسلات المختلفة المرئية والخطية لتسهيل عملية الاعتمادات المستندية .

وأجاز الدكتور عوف الكفراوي والدكتور محمد عبد الله العربي واحمد النجار للبنك الاسلامي دفع فوائد ربوية على المبالغ التي يدفعها البنك المراسل كقرض للضرورة التجارية ، فقد تكون الدولة بحاجة ماسة الى البضائع المطلوب فتح الاعتمادات المستندية لها . (٥٣)

والرأي المختار عدم فتح باب الربا في هذا المجال ، لأنه لا ضرورة لذلك وبأمكان البنك الاسلامي تجنب الربا في تعامله مع البنوك الاجنبية .

الخاتمة بأهم النتائج

من خلال هذه الجولة العلمية في موضوع ((حكم المراسلة في عقد البيع)) نستخلص نتائج مهمة أوضحها في النقاط التالية :-

١. عقد البيع هو أحد عقود المعاوضة التي يتم فيها تبادل بين طرفين احدهما يدفع السلعة وهو البائع والاخر يدفع ثمناً يقابل هذه السلعة وهو المشتري وهو مشروع بالكتاب والسنّة والاجماع والعقل .

٢. للبيع انواع عديدة حسب الصيغة التي يتم بها العقد ، وقد بحثها الفقهاء بالتفصيل .

٣. يثبت حق خيار المجلس في عقد البيع ولا يثبت في العقود الاخرى .

٤. يصح عقد البيع بواسطة المراسلة بأنواعها المختلفة ، كالرسالة الخطية ، كأن يرسل شخصاً الى اخر برسالة مكتوب فيها : اما بعد ... : فقد بعت ثوبي منك بدرهم ، فوصل الكتاب وفهم ما فيه بقراءته أو قراءة غيره وهو يسمع ... فقال قبلت في مجلس القراءة أنعقد البيع بينهما ، وقد حدد العلماء صوراً للكتابة التي يصح العقد بها ، وكذلك الرسالة الصوتية كالهاتف بأنواعه ، أو عن طريق الرسالة المرئية الصوتية الخطية كشبكة الانترنت او الهاتف الرائي ، او كأن يسجل صوته على شريط فيديو او قرص حاسبة .

٥. تصح المراسلة للأعتمادات المستندية في المصارف الاسلامية شريطة خلوها من الفوائد الربوية ، واعتبارها مجرد وكالة بأجرة أذا كان المستورد يملك مبلغ الاعتماد .

٦. لا يجوز بيع ما في رؤيته مشقة (المستتر عن الانظار) لما فيه من الغرر الذي نهى عنه الرسول صلى الله عليه وسلم .

Abstract

Title: the rule of correspondence in the sales contract

D. Raad Ghalib Ghaab College Educational Open

The sales contract is a contract netting in which the exchange of goods between two parties, one pays list, a seller, and the other is paying corresponds to this item, a buyer, a project in the book and the Sunnah and the consensus and the mind, and has many types mentioned by the jurists and all valid in messaging and means are four types of ((Messaging oral voice, and correspondence written posts, and messaging visual voice, and messaging visual linear)), and all types of modern means of correspondence is true where a sales contract, may not be sold to see hardship ((hidden from view)), because it is the damage forbidden by the Prophet ((peace be upon him)), as well as valid correspondence for Documentary Credits in Islamic banks, provided they are free of the interest and the mind just agency for payment if the importer has the amount of credit, and proves the option of the Council in the sale contract does not prove that in other contracts.

الهوامش

١. تاج العروس ٣٨٤/٥-٣٨٥ ، القاموس المحيط ٣٥٠/١ ، معجم متن اللغة موسوعة لغوية ٣٧٣/١.
٢. الروض المربع ١١/٢ ، مغني المحتاج ٢/٢-٣ ، مجمع الأنهر في ملتقى الأبحر ٣/٢ ، بدائع الصنائع ١٣٣/٥ ، بلغة السالك لأقرب المسالك ٢/٢ ، نيل الأوطار ١٥٠/٥ ، المغني ٢/٤ .
٣. مغني المحتاج ٣/٢ .
٤. المعاملات المالية المعاصرة ص٣٦٣ .
٥. سورة البقرة ، الآية : ٢٧٥ .
٦. سورة البقرة ، الآية : ٢٨٢ .
٧. رواه البخاري في التجريد الصريح لأحاديث الجامع الصحيح ١٣٠/١ ، ورواه مسلم في صحيحه بشرح النووي ١٧٣/١ ، ورواه ابو داود ٢٧٠/٣-٢٧١ ، وراه النسائي بشرح الحافظ جلال الدين السيوطي وحاشية الإمام السندي ٢٤٤/٧-٢٤٥
٨. سنن الترمذي ٥١٥/٣-٥١٦ .
٩. المصدر السابق نفسه ٥١٥/٣ .
١٠. سبل السلام ٤/٣ .
١١. ينظر المغني ٣/٤ ، وينظر نيل الأوطار للشوكاني ١٥١/٥ .
١٢. ينظر المغني ٣/٤ .
١٣. بداية المجتهد ٤/٢ .
١٤. ينظر المصدر السابق نفسه .
١٥. سنن أبي داود ٢٧٢/٣ ، وسكت عنه ، والحديث ضعيف لأن في سنده أسحاق الخراساني وعطاء الخراساني .

١٦.ينظر بدائع الصنائع ١٣٨/٥ ، مجمع الأنهر ٥/٢ ، كتاب السعيديات في أحكام المعاملات ص٢٩٧ ، حاشية الدسوقي ٣٨٢/٣ ، حاشية البجيرمي على شرح منهج الطلاب ١٦٩/٢ ، كشاف القناع ٤/٢ ، الموسوعة الفقهية ٩٦/٣.
١٧.ينظر بدائع الصنائع ١٣٨/٥ .
١٨. مجمع الأنهر ٥/٢ .
١٩. الشرح الكبير للدردير ٣٨٢/٣.
٢٠. ينظر بدائع الصنائع ١٣٨/٥ ، مجمع الأنهر ٥/٢ ، كتاب السعيديات في أحكام المعاملات ص ٢٩٧ ، حاشية البجيرمي ١٦٩/٢ ، كشاف القناع ٤/٢ ، الموسوعة الفقهية ٩٦/٣ .
٢١. ينظر بدائع الصنائع ١٣٨/٥ ، مجمع الأنهر ٥/٢ ، كتاب السعيديات في أحكام المعاملات ص ٢٩٧ ، حاشية البجيرمي ١٦٩/٢ ، كشاف القناع ٤/٢ ، الموسوعة الفقهية ٩٦/٣ .
٢٢. ينظر المصادر السابقة نفسها .
٢٣. ينظر: بدائع الصنائع ١٣٨/٥ .
٢٤. الهداية ٤٢/٣ .
٢٥. كشاف القناع ١٥٠/٣ .
٢٦. مغني المحتاج ٢٨٤/٣-٢٨٥ .
٢٧. ينظر: الشرح الكبير للدردير وحاشية الدسوقي ٣٨٤/٢ .
٢٨. ينظر : بدائع الصنائع ١٣٥/٥ ، القوانين الفقهية ص٢٤٥ وما بعدها ، مغني المحتاج ٥/٢ – ١٦ ، كشاف القناع ١٣٩/٣ – ١٦٦ ، الحاوي لهمامات المسائل الفقهية .
٢٩. البيع بالتعاطي : هو أن يتفق المتعاقدان على ثمن ومثمن ، ويعطيا من غير أيجاب ولا قبول ، وقد يوجد لفظ من أحدهما ، ينظر : الفقه الاسلامي وأدلته ٣٣١٣/٥ .
٣٠. ينظر: بدائع الصنائع ١٣٤/٥ .
٣١. ينظر: الخرشي ٥/٥ .
٣٢. ينظر: المغني ٤/٤ .
٣٣. ينظر: مغني المحتاج ٣/٢ .
٣٤. ينظر: بدائع الصنائع ١٣٤/٥ .
٣٥. ينظر: شرائع الاسلام ١٢/٢ ، مغني المحتاج ٣/٢ .
٣٦.ينظر: بدائع الصنائع ١٦٣/٥ ، فتح القدير ٧٨/٥ ، بداية المجتهد ١٦٩/٢ وما بعدها ، حاشية الدسوقي ٨١/٢ ، مغني المحتاج ١٨/٢ ، كشاف القناع ١٨٧/٣ ، القوانين الفقهية ص٢٧٤ .
٣٧.ينظر: المبسوط ١٩٤/١٢ .
٣٨.ينظر: الفروق ٢٦٥/٣ .
٣٩.ينظر: المهذب ٢٦٢/١ .
٤٠.ينظر: المحلى ٣٩٦/٨ .
٤١.ينظر: بدائع الصنائع ١٦٣/٥ ، بداية المجتهد ١٨٧/٢ ، مغني المحتاج ١٨/٢ ، المغني ٢٠٨/٤ ، المحلى ٣٨٩/٨ ، الروض النظير ٢٥٩/٣ .
٤٢.ينظر: سنن الترمذي ٥٣٢/٣ .
٤٣.ينظر: الفقه الإسلامي وأدلته ٥/ ٣٤١٤ .
٤٤.ينظر: المعاملات المالية المعاصرة ص ٢٦٣-٢٦٤ ، النظام الداخلي لشركة المصرف العراقي الاسلامي للأستثمار والتنمية ص ٤-٥ .
٤٥. ينظر: بدائع الصنائع ٢٢٠/٥ – ٢٢٢ ، المبسوط ٩١/١٣ ، القوانين الفقهية ص٢٦٣ ، مغني المحتاج ٧٧/٢ ، المهذب ٣٨٢/١ ، المغني ١٩٩/٤ .
٤٦. ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة الى جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل ، وممن ذهب الى هذا القول كثير من المعاصرين كالقرضاوي ، وذهب بعض الشيعة وأبن حزم الظاهري الى عدم جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل . ينظر : الهداية ٥٨/٣ ، الدسوقي ١٦٥/٣ ، مغني المحتاج ٧٩/٢ ، المحلى ٦٢٧/٩ .

٤٧. ينظر: المعاملات المالية المعاصرة ، د. محمد عثمان شبير ص٢٧٢-٢٧٣ ، النظام الداخلي
لشركة المصرف العراقي الاسلامي للأستثمار والتنمية ص ٤-٥ .
٤٨. ينظر: المعاملات المالية المعاصرة ص٢٣٦ – ٢٣٨ .
٤٩. المصدر السابق نفسه .
٥٠. المصدر السابق نفسه .
٥١. المصدر السابق نفسه ، ص ٢٤٢ – ٢٤٣ .
٥٢. المصدر السابق نفسه .
٥٣. ينظر: المعاملات المالية المعاصرة ص ٢٤٢ – ٢٤٣.

المصادر والمراجع

١. القرآن الكريم .
٢. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع – الامام علاء الدين ابي بكر بن مسعود الكاساني الحنفي – ط١ – مطبعة الجمالية – مصر – ١٣٢٨هـ - ١٩١٠م .
٣. بداية المجتهد ونهاية المقتصد – الامام ابي الوليد محمد بن احمد بن محمد بن احمد بن رشد القرطبي (٥٢٠ – ٥٩٥ هـ) – ط٥ – دار المعرفة – بيروت – لبنان – ١٤٠١هـ - ١٩٨١ م .
٤. بلغة السالك لأقرب المسالك – احمد الصاوي على الشرح الصغير – للقطب احمد الدردير – المكتبة التجارية الكبرى .
٥. تاج العروس من جواهر القاموس – الامام اللغوي محب الدين ابي الفيض السيد محمد مرتضى الحسيني الواسطي الزبيدي الحنفي – المطبعة الخيرية – مصر .
٦. التجريد الصريح لاحاديث الجامع الصحيح تهذيب صحيح البخاري – تأليف : ابو العباس زين الدين الشهير بالحسين بن المبارك مع شرحي الشيخ الشرقاوي والامام ابن القاسم العنزي – مطبعة اليرموك – بغداد – ١٩٨٩م .
٧. الجامع الصحيح – ابو عيسى محمد بن عيسى بن سورة الترمذي ت (٢٧٩هـ) – تحقيق وتخريج وتعليق محمد فؤاد عبد الباقي – دار الكتب العالمية – بيروت – لبنان – ١٤٠٨ هـ - ١٩٨٧ م .
٨. حاشية البجيرمي على شرح منهج الطلاب – مطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده .
٩. حاشية الدسوقي على الشرح الكبير – محمد بن احمد بن عرفة الدسوقي – إحياء الكتب العربية .
١٠. الحاوي لمهمات المسائل الفقهية – تأليف الشيخ محمد تقي الشيخ راضي – مطبعة الأرشاد – بغداد – ط١ – ١٤٠٦ هـ - ١٩٨٦ م .
١١. الروض المربع بشرح زاد المستنقع مختصر المقنع – منصور بن يونس بن ادريس البهوتي ت (١٠٥١هـ) – تصحيح ومراجعة – احمد محمد شاكر وعلي محمد شاكر – دار التراث للنشر والتوزيع – القاهرة .
١٢. الروض النضير شرح مجموع الفقه الكبير – القاضي شرف الدين الحسين ابن احمد السياغي الصنعائي ت (١٢٢١هـ) – دار الجبل – بيروت – لبنان .
١٣. سبل السلام شرح بلوغ المرام من أدلة الاحكام على متن بلوغ المرام – الحافظ شهاب الدين ابي الفضل احمد بن علي بن محمد بن حجر العسقلاني – للامام محمد اسماعيل الكحلاني المعروف بالامير الاصفهاني – المكتبة التجارية .
١٤. سنن ابي داود – ابو داود سليمان ابن الاشعث السجناني الازدي ت(٢٧٥هـ) – الدار المصرية اللبنانية – القاهرة – ١٤٠٨ هـ - ١٩٨٨ م .
١٥. سنن النسائي – ابو عبد الرحمن احمد بن شعيب ت (٣٠٣هـ) – صححت بمعرفة أفاضل العلماء وقرأت على حضرة الاستاذ الشيخ محمد المسعودي – دار إحياء التراث العربي – لبنان مع شرح الحافظ جلال الدين السيوطي وحاشية الامام السندي .

١٦. شرائع الاسلام في مسائل الحلال والحرام – ابو القاسم نجم الدين جعفر بن الحسين الحلي ت (٦٧٦هـ) – مطبعة الاداب – النجف – ط١ – ١٣٨٩ هـ – ١٩٦٩ م .
١٧. شرح الخرشي على مختصر خليل : ابو عبد الله محمد بن عبد الله بن علي الخرشي ت (١١٠١هـ) – مطبعة العامرة بولاق – مصر – ١٣١٦هـ - ١٣١٧ هـ .
١٨. الشرح الكبير – احمد بن محمد بن احمد الدردير – مطبوع بهامش حاشية الدسوقي .
١٩. صحيح البخاري – ابو عبد الله محمد بن اسماعيل بن ابراهيم بن المغيرة البخاري ت (٢٥٦هـ) – دار إحياء التراث العربي – بيروت – لبنان .
٢٠. صحيح مسلم – مسلم بن الحجاج ابو الحسين القيشري النيسابوري ت (٢٦١هـ) – تحقيق : محمد فؤاد عبد الباقي – دار احياء التراث العربي – بيروت – لبنان .
٢١. الفقه الأسلامي وأدلته – الأستاذ الدكتور وهبة الزحيلي - دار الفكر – دمشق – ط٤ – ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م .
٢٢. القاموس المحيط – محمد بن يعقوب الفيروز أبادي – مؤسسة فن الطباعة – مصر .
٢٣. القوانين الفقهية – ابو القاسم محمد بن احمد بن جزي الغرناطي المالكي ت (٧١٤هـ) – دار العلم للملاين – بيروت – لبنان – طبعة جديدة منقحة .
٢٤. كتاب السعيديات في أحكام المعاملات على مذهب الامام ابي حنيفة النعمان – محمد سعيد عبد الغفار –
ط١ – ١٣٢٩ هـ – ١٩١١ م – دار احياء التراث العربي – بيروت – لبنان .
٢٥. كتاب النظام الداخلي لشركة المصرف العراقي الاسلامي للاستثمار والتنية – المصرف العراقي الاسلامي – ١٤١٣هـ – ١٩٩٢م – مطبعة النواعير .
٢٦. كشاف القناع عن متن الاقناع – منصور بن يونس بن ادريس البهوتي ت (١٠٥١هـ) – الرياض .
٢٧. المبسوط – شمس الدين السرخسي ت (٤٩٠هـ) – دار المعرفة للطباعة والنشر – بيروت – لبنان .
٢٨. مجمع الانهر في ملتقى الابحر – تأليف : المولى الفقيه المحقق عبد الله بن الشيخ محمد بن سليمان المعروف بداماد أفندي – دار الطباعة العامة .
٢٩. المحلى – ابو محمد علي بن احمد بن سعيد بن حزم الظاهري الاندلسي ت (٤٥٦هـ) – تحقيق الشيخ احمد محمد شاكر – منشورات المكتب الجاري للطباعة والنشر والتوزيع – بيروت – لبنان .
٣٠. المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الاسلامي – تأليف : د. محمد عثمان شبير – دارالنفائس للنشروالتوزيع – ط١ – ١٤١٦هـ - ١٩٩٦ م .
٣١. معجم متن اللغة موسوعة لغوية – العلامة اللغوي الشيخ احمد رضا – عضو المجمع العلمي – دار الحياة – بيروت – ١٣٧٩هـ .
٣٢. المغني – موفق الدين ابو محمد عبد الله بن احمد بن محمد بن قدامة ت (٦٢٠هـ) – مكتبة الرياض الحديثة – الرياض – ١٤٠١هـ – ١٩٨١ م .
٣٣. مغني المحتاج الى معرفة الفاظ المنهاج – الشيخ محمد الشربيني ت (٩٧٧هـ) – طبعة ١٩٨٥ م .
٣٤. المهذب – ابو اسحاق ابراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي ت (٤٧٦هـ) – مطبعة البابي الحلبي وأولاده – مصر .
٣٥. الموسوعة الفقهية – وزارة الاوقاف والشؤون الاسلامية – الكويت – ط١ – ١٤١٠ هـ – ١٩٨٩ م .
٣٦. نيل الاوطار شرح منتقى الاخيار من احاديث سيد الاخيار – تأليف : محمد بن علي بن محمد الشوكاني - ط٣ - مكتبة مصطفى البابي الحلبي واولاده - ١٣٨٠ هـ - ١٩٦١ م .
٣٧. الهداية شرح بداية المبتدئ – شيخ الاسلام برهان الدين اني الحسن علي بن ابي بكر بن عبد الجليل الرشداني المرغيناني ت (٥٩٣هـ) – مطبعة مصطفى البابي الحلبي واولاده – مصر – الطبعة الاخيرة